Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nazwa i kod przedmiotu | Negocjacje w handlu międzynarodowym , PG_00199668 | | |
| Kierunek studiów | Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O) | | |
| Data rozpoczęcia studiów | październik 2026 r. | Rok akademicki realizacji przedmiotu | 2027/2028 |
| Poziom kształcenia | II stopnia | Grupa zajęć | Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów<br>Grupa zajęć fakultatywnych<br>Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki |
| Forma studiów | stacjonarne | Sposób realizacji | na uczelni |
| Rok studiów | 2 | Język wykładowy | polski |
| Semestr studiów | 3 | Liczba punktów ECTS | 3.0 |
| Profil kształcenia | ogólnoakademicki | Forma zaliczenia | zaliczenie |
| Jednostka prowadząca | Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Biznesu Międzynarodowego -> Zakład Handlu Zagranicznego | | |
| Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców) | Odpowiedzialny za przedmiot | dr Monika Grottel | |
| | Prowadzący zajęcia z przedmiotu | | |

| Formy zajęć | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Forma zajęć | Wykład | Ćwiczenia | Laboratorium | Projekt | Seminarium | RAZEM |
| | Liczba godzin zajęć | 0.0 | 30.0 | 0.0 | 35.0 | 0.0 | 65 |
| | W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0 | | | | | | |

| Aktywność studenta i liczba godzin pracy | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Aktywność studenta | Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów | Udział w konsultacjach | Praca własna studenta | RAZEM |
| | Liczba godzin pracy studenta | 65 | 0.0 | 10.0 | 75 |

| Cel przedmiotu | |
|---|---|
| | Zapoznanie studentów ze specyfiką negocjacji handlowych z kontrahentami zagranicznymi, rodzajami strategii, technik i taktyk prowadzenia negocjacji w handlu międzynarodowym, rozwój kompetencji i umiejętności podejmowania decyzji w zakresie planowania procesu negocjacji handlowych oraz wyboru odpowiednich form i metod prowadzenia negocjacji. Student zapozna się również z metodą studiów przypadku wykorzystywaną w analizie wybranych strategii negocjacyjnych. |

| Efekty uczenia się przedmiotu | Efekt kierunkowy | Efekt z przedmiotu | Sposób weryfikacji i oceny efektu |
|---|---|---|---|
| | [MSGMU2_K06] wykazuje gotowość do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygania dylematów oraz różnych wariantów rozwiązań związanych z wykonywaniem zawodu i rozwijaniem dorobku zawodowego | Student jest gotów do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygania wyzwań w procesie negocjacji handlowych z zagranicznym kontrahentem.<br>Student potrafi opracować projekt dotyczący wybranego problemu negocjacji w handlu zagranicznym oraz prezentować i uzasadniać przyjęte rozwiązania. Student konsultuje założenia i postępy realizacji projektu z prowadzącym podczas bloków projektowych. | [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport<br>[SK5] realizacja zadania problemowego |
| | [MSGMU2_U08] potrafi komunikować się w międzynarodowym i zróżnicowanym kulturowo otoczeniu, z użyciem zaawansowanej terminologii z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych; popiera własne stanowisko, wątpliwości i sugestie argumentacją opartą na wybranych teoriach, poglądach różnych autorów i/lub danych statystycznych | Student potrafi komunikować się w międzynarodowym i zróżnicowanym kulturowo zespole negocjacyjnym, z użyciem zaawansowanej terminologii z zakresu międzynarodowej transakcji handlowej; argumentuje swoje propozycje w oparciu o wiedzę dotyczącą prowadzenia działalności na rynku międzynarodowym i dane statystyczne. | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych |
| | [MSGMU2_U12] potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę | Student potrafi współdziałać i pracować w międzynarodowym zespole negocjacyjnego, przyjmując w nim wiodącą rolę. | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta |
| | [MSGMU2_K07] wykazuje gotowość do przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej i społecznej odpowiedzialności biznesu, uwzględnia zmieniające się potrzeby społeczne, szanuje różnorodność poglądów i kultur, jest profesjonalny i lojalny wobec pracodawcy | Student jest gotów do przestrzegania i rozwijania zasad etyki jako negocjator na rynku międzynarodowym, szanuje różnorodność poglądów i kultur, jest profesjonalny. | [SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta |
| | [MSGMU2_U07] potrafi zaplanować transakcję handlową na rynku międzynarodowym i kierować jej realizacją, prowadzi skuteczne negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia przebieg transakcji | Student potrafi zaplanować i skutecznie prowadzić negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia ich przebieg.<br>Student potrafi opracować projekt dotyczący wybranego problemu negocjacji w handlu zagranicznym oraz prezentować i uzasadniać przyjęte rozwiązania. Student konsultuje założenia i postępy realizacji projektu z prowadzącym podczas bloków projektowych. | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport<br>[SU5] realizacja zadania problemowego |
| | [MSGMU2_W14] posiada pogłębioną wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności w przedsiębiorstwach działających na rynku międzynarodowym | Student posiada pogłębioną wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w przedsiębiorstwach działających na rynku międzynarodowym i potrafi na niej opierać decyzje w czasie negocjacji z zagranicznymi kontrahentami. | [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SW5] realizacja zadania problemowego |

**Treści przedmiotu**

1. Komunikacja podstawą negocjacji w biznesie międzynarodowym: istota komunikacji, proces komunikacji, bariery skutecznej komunikacji, kanały komunikacji, komunikacja marketingowa.
2. Zasady komunikowania się w procesie negocjacji: dopasowanie werbalne, dopasowanie niewerbalne, komunikacja werbalna, komunikacja niewerbalna, dominacja w negocjacjach, sympatia w negocjacjach.
3. Istota konfliktu w relacjach biznesowych: przyczyny konfliktu, formy i typy konfliktu, fazy konfliktu, skutki konfliktu, sposoby rozwiązywania konfliktów.
4. Negocjacje w biznesie międzynarodowym: definicja negocjacji, rodzaje negocjacji.
5. Fazy procesu negocjacji.
6. Otoczenie negocjacji biznesowych.
7. Strony negocjacji biznesowych: kupujący, sprzedający, zespół negocjacyjny, sylwetka skutecznego negocjatora: cechy i predyspozycje osobowości, rodzaje negocjatorów.
8. Style negocjacyjne: dominacja, dostosowanie się, unikanie.
9. Taktyki i techniki negocjacyjne.
10. Najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia - BATNA.
11. Uwarunkowania kulturowe negocjacji biznesowych.
12. Negocjacje z trudnym przeciwnikiem.

Wątpliwości powstałe na etapie realizacji projektu tematycznego, rozwiązywania zadań problemowych lub problemy interpretacyjne związane z analizą procesów negocjacyjnych w handlu międzynarodowym, opracowywaniem strategii negocjacyjnych oraz oceną uwarunkowań kulturowych, prawnych i ekonomicznych negocjacji międzynarodowych będą wyjaśniane i rozwiązywane również podczas bloków projektowych.

**Wymagania wstępne i dodatkowe**

1. wiedza zakresu transakcji handlowej realizowanej na rynku międzynarodowym oraz kulturowych uwarunkowań biznesu międzynarodowego
2. umiejętności przeprowadzania analiz, podejmowania decyzji, planowania.
3. aktywność, umiejętność komunikowania się oraz współpracy w grupie, kreatywność.

**Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się**

| Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej |
|---|---|---|
| prezentacja projektu przygotowywanego w grupach | 51.0% | 40.0% |
| zadania realizowane na zajęciach | 51.0% | 30.0% |
| aktywność i obecność na zajęciach, udział w dyskusjach | 51.0% | 30.0% |

**Zalecana lista lektur**

| | |
|---|---|
| Podstawowa lista lektur | 1. R. Pałgan, *Natura negocjacji handlowych*, Wydawnictwo Gdańskiej Szkoły Wyższej, Gdańsk 2012.<br>2. Roy J. Lewicki, David M. Saunders, Bruce Barry, John W. Minton, *Zasady negocjacji,* Wydawnictwo Rebis, Poznań 2008.<br>3. H. Brdulak, J. Brdulak, *Negocjacje handlowe*, PWE, Warszawa 2007.<br>4. Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2006. |
| Uzupełniająca lista lektur | 1. M. Głowik, *Komunikacja niewerbalna w kontaktach interpersonalnych*, Wyd. Promotor, Warszawa 2004.<br>2. *Komunikacja międzykulturowa w integrującej się Europie,* red. k. Karcz, CBiE AE, Katowice 2004.<br>3. G. Hofstede, *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, PWE, Warszawa 2000. |
| Adresy eZasobów | |

**Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania**

Określenie celu negocjacyjnego i zaplanowanie najlepszych alternatyw dla tego celu (BATNA).

Zaplanowanie czasu i miejsca negocjacji.

Zastosowanie wybranych technik negocjacyjnych w grze negocjacyjnej.

**Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu**

Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.